

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bank Syariah terutama lembaga keuangan mikro Syariah adalah lembaga keuangan yang yang aktifitasnya meninggalkan masalah riba dan untuk mendorong perkembangan ekonomi mikro. Dengan demikian, penghindaran bunga yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan yang harus dihadapi lembaga keuangan Syariah dewasa ini. Sistem transaksi berbasis bunga menghalangi munculnya Inovasi oleh usaha kecil, usaha besar dapat mengambil resiko untuk mencoba teknik dan produk baru karena mereka memiliki cadangan dana sebagai sandaran bila ide barunya tidak berhasil. Sebaliknya usaha kecil tidak dapat mencoba karena berbenturan dana cadangan yang minim.

Oleh karena itulah peran lembaga keuangan mikro Syariah terutama BPR Syariah Asad Alif Cab. Dr. Cipto Semarang mencoba membantu penggerak ekonomi menengah kebawah untuk meningkatkan pendapatan.

Dalam mewujudkan salah satu tujuan BPR Syariah Asad Alif Cab. Dr. Cipto Semarang dalam mendukung perkembangan ekonomi mikro pasti lah tidak mudah karena BPR Syariah Asad Alif Cab. Dr. Cipto Semarang adalah lembaga keuangan Syariah mikro yang kurang diminati oleh masyarakat. Kita dapat melihat ada beberapa Bank pada saat

ini dan masing-masing memiliki visi dan misi dalam pengembangan ekonomi mikro dan juga strategi-strategi yang digunakan guna mewujudkan tujuannya tersebut.

Dan data-data diatas dapat disimpulkan bahwa dalam mewujudkan salah satu tujuan BPR Syariah Asad Alif cab. Dr. Cipto Semarang dalam mengembangkan perekonomian mikro terutama di lingkungan berdirinya BPR Syariah Asad Alif cab. Dr. Cipto Semarang belum dapat dirasakan oleh masyarakat pada umumnya. Hal ini dikarenakan adanya kendala-kendala yang dihadapi oleh BPR Syariah Asad Alif Cab. Dr. Cipto Semarang, salah satu yang dirasakan adalah masyarakat yang menganggap sama antara bagi hasil dan bunga dan nisbah yang dianggap lebih besar nilainya dibandingkan dengan Bank Konvensional, sehingga masyarakat cenderung menyimpan uangnya dirumah atau di Bank-bank Konvensional lain yang memberikan bunga yang lebih kecil dari pada nisbah yang ditetapkan oleh Bank Syariah.

B. Saran-saran

- a. Perlu adanya pengembangan dari memperluas jaringan kantor serta menambah jumlah unit usaha Perbankan Syariah di daerah lain.
- b. Peningkatan upaya sosialisasi baik melalui media inter personal (kyai / ulama), asosiasi dewan dakwah, perguruan tinggi dan promosi melalui media elektronik maupun media cetak. Upaya ini diharapkan akan memberikan gambaran yang jelas mengenai sistem dan produk Perbankan Syariah karena masih ada pandangan dan persepsi

masyarakat terhadap Perbankan Syariah, bahwa Bank Syariah sama dengan Bank Konvensional.

- c. Upaya sosialisasi yang lebih intensif lagi terutama dalam meningkatkan pemahaman dan persepsi masyarakat terhadap produk dan sistem Perbankan Syariah.
- d. Penerapan akad/akad belum bisa 100% diamplikasikan, maka pihak-pihak seperti BI, Dewan Syariah Nasional, Dewan Pengawas Syariah harus benar-benar bekerja keras untuk mengaplikasikan Syariah secara total.

C. Penutup

Puji syukur kepada Allah SWT, penulis mampu menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik sebagai program Diploma Tiga Perbankan Syariah. Penulis mengakui bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan kemampuan penyusun. Namun menjadikan pengalaman dari penulis agar lebih giat didalam menempuh kegiatan-kegiatan akademik lainnya.

Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat baik bagi penulis khususnya dan masyarakat pada umumnya sebagai masukan dan bahan kritikan yang sifatnya membangun di masa yang akan datang.